

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN
- RAE -**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

**FACULTAS DE INGENIERIA
PROGRAMA DE INGENIERIA INDUSTRIAL
BOGOTÁ D.C.**

LICENCIA CREATIVE COMMONS: Atribución-NoComercial 2.5 Colombia (CC BY-NC 2.5)

AÑO DE ELABORACIÓN: 2018

TÍTULO: Propuesta de un modelo de venta en línea para la comercialización de gas licuado del petróleo (glp) en la empresa Asogas Colgas S.A. E.S.P.

AUTOR (ES): Bermudez Achagua, Jose Fernando.

DIRECTOR(ES)/ASESOR(ES):

Bilbao Cortes, Cornelio Ernesto

MODALIDAD:

Práctica empresarial

PÁGINAS: 80 **TABLAS:** 0 **CUADROS:** 2 **FIGURAS:** 69 **ANEXOS:** 4

CONTENIDO:

INTRODUCCIÓN

1.GENERALIDADES

2.DIAGNÓSTICO DEL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN ACTUAL

3.EL NUEVO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN.

4.CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DE PERSONAL.

5. CONCLUSIONES

6. RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS



DESCRIPCIÓN:

La compañía ASOGAS COLGAS S.A E.S.P. es una empresa dedicada a la comercialización de gas licuado del petróleo (GLP). Su principal centro operativo en la ciudad de Bogotá está ubicado en la localidad de Puente Aranda. Desde allí se ha gestado la realización de un proyecto llamado Venta en Línea, el cual tiene como propósito general cambiar el modelo comercial convencional, donde todo se realiza en papel, para ajustarlo a un modelo que implemente herramientas tecnológicas, que permitan una mayor eficiencia y desempeño de los procesos.

METODOLOGÍA: Luego de conocer el diagnóstico de la situación, se ha puesto en marcha un proyecto llamado venta en línea, el cual tiene como fin desarrollar un modelo de ventas basado en la implementación de herramientas tecnológicas y se encuentra a cargo de la división de procesos de la empresa Asogas Colgas.

PALABRAS CLAVE: FACTURACIÓN, VENTAS, GAS PROPANO, DISPOSITIVO MÓVIL.

CONCLUSIONES:

En diferentes ocasiones se produjo aplazamiento de la fecha para el proceso de capacitación del personal, que estaría involucrado en la ejecución del proyecto; lo cual, también desencadenó retrasos en las fechas pactadas para la fase de entrenamiento y salida en vivo.

En la etapa de sensibilización del proyecto dictada a los conductores, algunos de ellos mostraron rechazo al uso de la herramienta. Esto se debe a que el nuevo modelo comercial afectará la forma en la que realizaban las ventas, de las cuales obtenían beneficios económicos aprovechando las debilidades operativas de la empresa, como se explicó en el capítulo 1.

Durante la salida en vivo del proyecto Venta en Línea, se presentaron inconsistencias en los precios para determinados clientes. Este hecho generó que la liquidación de la venta en el dispositivo no correspondiera con el valor real, por lo tanto, al momento del pago en caja se produjo un desfase negativo de dinero.

Algunos clientes comerciales y usuarios finales mostraron cierto nivel de rechazo frente a la implementación de la tecnología en el modelo comercial propuesto por la



compañía, manifestando que desconfiaban del uso de sus datos personales y la realización de su firma en un dispositivo móvil.

FUENTES:

Aportela Valdés, Vilma. Fundamentos teóricos de los gases licuados del petróleo [en línea]. Revista CENIC. Ciencias Químicas, vol. 42, núm. 1, enero-abril, 2011, pp. 54-55 Centro Nacional de Investigaciones Científicas La Habana, Cuba. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181622326007>

BARBOSA, Ivanildo. Boletim de Ciências Geodésicas[en línea]. Vol. 19, núm. 1, enero-marzo, 2013, pp. 3-13 Universidade Federal do Paraná Curitiba, Brasil. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=393937728001>

Campos Avella, Juan Carlos. Modelo de gestión energética para el sector productivo nacional [En línea]. PROSPECTIVA, vol. 6, núm. 1, enero-junio, 2008, pp. 23-27 Universidad Autónoma del Caribe. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=496250973005>

Chica Segovia, Fernando. Gas licuado de petróleo como combustible alternativo para motores diesel con la finalidad de reducir la contaminación del aire [en línea]. Ingenius. Revista de Ciencia y Tecnología, núm. 4, 2010, pp. 73-81 Universidad Politécnica Salesiana Cuenca, Ecuador. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=505554807009>.

González, Tomás. Innovación del gobierno colombiano para el sector minero energético [En línea]. Revista de Ingeniería, núm. 34, 2011, pp. 80-82 Universidad de Los Andes, Bogotá, Colombia. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=121022656012>.

RAMÍREZ R., CARLOS ENRIQUE. Retos logísticos en Ssangyong Motor Colombia S.A [en línea]. Disponible en internet: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21211518007>

RODRIGUEZ ARDURA, Inma. SISTEMAS DE VENTA EN LÍNEA: UN ANÁLISIS DE SUS FACTORES CRÍTICOS PARA EL PEQUEÑO COMERCIANTE. [En línea]. Disponible en internet: <http://www.scielo.br/pdf/jistm/v4n1/06.pdf>

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN
- RAE -**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

LISTA DE ANEXOS:

- Anexo A: Inicio de jornada.
- Anexo B Actividades de contingencia.
- Anexo C: Comercialización.
- Anexo D: PQR.